

VERMÖGENSVERWALTUNG: Warum Reiche in einer Selbsthilfegruppe über Geld sprechen

# Aufstand der Millionäre

DIRK HEILMANN  
MICHAEL MAISCH | LONDON

Das Leben als Multimillionär ist längst nicht so aufregend, wie man sich das vorstellt“, sagt Francis Claessens. Er muss es wissen, denn er ist einer, seit er 1989 sein Unternehmen verkauft hat. Der 56-jährige Holländer bräuchte sich nicht mehr groß um sein Vermögen zu kümmern – aber er tut es. Denn er hat einige schlechte Erfahrungen mit Banken und Vermögensverwaltern gemacht. „Das ist ein Flohmarkt hinter Marmorsäulen“, urteilt er heute.

Es sei an der Zeit, dass sich die Reichen wehrten, findet Claessens. Darum hat er in London eine Art Selbsthilfegruppe für Vermögende ins Leben gerufen. „Peers – The London Wealth Peer Group“ heißt sie. So wie Aktionärsaktivisten den Unternehmen Beine machen, so wollen es die Mitglieder im Club der Reichen mit Banken und Fondsverwaltern tun.

Die Zeit für Claessens Idee scheint reif: Schon beim ersten Treffen im Hotel Millennium im feinen Stadtteil Mayfair kamen vor zwei Wochen 20 Gründungsmitglieder mit einem gemeinsamen Vermögen von deutlich mehr als einer Milliarde Euro zusammen. Natürlich unter Ausschluss der Öffentlichkeit. Sie nippten Champagner, hörten einige Vorträge und diskutierten beim Dinner über Anlageideen.

## Lohnende Vergleiche

„Ich war positiv überrascht, wie schnell die Gruppe zusammenfand“, sagt eine deutsche Teilnehmerin, die ihren Namen nicht in der Zeitung lesen will. Als Verwalterin eines Familienvermögens hat auch sie so ihre Erfahrungen mit Banken gemacht. Vor kurzem sprach sie mit Beratern von zwölf Instituten in mehreren europäischen Städten, um Service und Konditionen zu vergleichen. Dabei stellte sie fest, dass ihre Bank doppelt so viel verlangte wie der günstigste Anbieter. Mit den Ergebnissen der Umfrage konfrontiert, bot die Bank an, den Preis zu halbieren. „Jetzt weiß ich nicht: Soll ich mich freuen, dass ich verglichen habe, oder soll ich mich ärgern, dass ich jahrelang zu viel bezahlt habe?“, fragt sich die Frau.

Erfahrungen wie die deutsche Investorin haben viele Reiche gemacht: Der Markt für Vermögensberatung ist für die Kunden so intransparent wie er für die Banken lukrativ ist. Das Geschäft mit den Reichen und Superreichen dieser Welt bringt den Geldhäusern enorme Zuwächse – und es ist längst nicht so riskant wie manches andere Geschäft, das ihnen gerade solche Probleme bereitet.

Die Fachzeitschrift „Euromoney“ hat ausgerechnet, dass die Banken im vergangenen Jahr weltweit ein Vermögen von 5,2 Billionen Euro für wohlhabende Privatkunden verwaltet haben. Das war mehr als doppelt so viel wie ein Jahr zuvor. Diese gigantische Summe entspricht der Wirtschaftsleistung



von Deutschland, Großbritannien und Frankreich zusammen. Weltweit stiegen die Nettoeinnahmen der Geldhäuser aus dem Privatbankgeschäft um beachtliche 44 Prozent. Das größte Stück vom Kuchen schneiden sich UBS, Citigroup, HSBC und Credit Suisse ab. Die Deutsche Bank liegt auf dem fünf-

ten Platz. Weiter unten in der Rangliste tummeln sich Hunderte von kleinen, feinen Privatbanken.

Doch aus Sicht der Kunden ist durchaus nicht alles Gold, was glänzt. Während die großen Banken im Verdacht stehen, die Depots ihrer vermögenden Privatkunden mit eigenen Investment-Produk-

ten vollzustopfen, hängt bei kleinen Banken die Qualität oft an einem einzelnen Berater.

„Ich habe über die Jahre mit einer ganzen Reihe von Privatbanken zu tun gehabt“, sagt ein Ex-Investmentbanker, der sich der Peers-Gruppe angeschlossen hat, um Erfahrungen mit anderen Ver-

mögenden auszutauschen. „Manchen geht es wirklich nur darum, so viel an Kommissionen wie irgend möglich aus den Kunden herauszuziehen“, kritisiert er die eigene Zunft.

Der Banker im Ruhestand – auch er will lieber anonym bleiben – hat sich Peers angeschlossen, um neue Ideen zu finden. Positiv überrascht war er von der guten Mischung in der Gruppe: Ehemalige Banker und Unternehmer, Erben und Selfmade-Millionäre, Endzwanziger und Mittsiebziger, etwa ein Drittel Frauen. Und nur eine Minderheit Engländer – die reden wohl nicht so gerne über Geld, wie Claessens mutmaßt.

## Nutzwertige Vorträge

Der holländische Gründer der Gruppe ist ein eher unauffälliger Mann mit Halbglatte und randloser Brille und der Gelassenheit, die ein großes Vermögen verleiht. Die Begegnung findet in einem nüchternen Konferenzraum einer kleinen Fondsgesellschaft im Londoner Westend statt, an der er beteiligt ist. Claessens ist von der Idee der Peer Group überzeugt, dem organisierten Erfahrungsaustausch unter Gleichgesinnten, aus dem er schon mehrfach in seinem Leben Nutzen gezogen hat.

Kommerzielle Interessen verknüpfe er mit seinem Engagement nicht, beteuert der bedächtig formulierende Mann. Anders als ähnliche Millionärsgruppen in den USA verlangt Peers keine Mitgliedsbeiträge. Ein geprüftes Vermögen von mindestens fünf Millionen Pfund (6,7 Millionen Euro) ist die einzige Voraussetzung.

Den Start mit ein paar Rundschreiben, Anzeigen und Pressemitteilungen habe er mit eigenem Geld angeschoben, sagt Claessens. Er sei offen für Sponsoren, die Kosten für Veranstaltungen oder Verwaltung übernehmen wollten. Doch in Abhängigkeiten wolle er sich nicht begeben: Vortragen darf nur, wer ein maßgeschneidertes, originelles Anlageprodukt für die exklusive Klientel zu bieten hat – oder interessante Forschungsergebnisse und nutzwertige Informationen. Für 08/15-Präsentationen ist die Zeit der Peers-Mitglieder zu kostbar. Aus den Vorträgen soll mit der Zeit eine Art „Handbuch für Vermögensverwaltung“ entstehen. Zusätzlich erhofft sich Claessens konkreten finanziellen Nutzen für die Mitglieder, zum Beispiel durch niedrigere Provisionen. Außerdem könnten sie gemeinsam investieren und so zum Beispiel Zugang zu Hedge-Fonds bekommen, die oft 50 Millionen Dollar Mindesteinlage verlangen.

Wohin sich die Gruppe entwickelt, will Claessens offenlassen. „Es haben sich einige Leute aus dem Ausland gemeldet, die nicht zum monatlichen Treffen nach London kommen wollen“, sagt er. Sie hält er über einen E-Mail-Verteiler auf dem Laufenden. „Aber ich hätte auch kein Problem damit, wenn zum Beispiel jemand einen Ableger in Deutschland aufmachen wollte.“

## Das Geschäft mit dem großen Geld

### Gute Kunden

Der globale Wirtschaftsboom hat die Vermögen in privater Hand gewaltig steigen lassen. Die meisten Reichen residieren laut Fachmagazin „Euromoney“ mit einem Anteil von knapp 42 Prozent noch immer in Europa, gefolgt von Nordamerika mit 38 Prozent. Doch die höchsten Wachstumsraten erzielen die Privatbanker mit Kunden aus den Schwellenländern: 2007

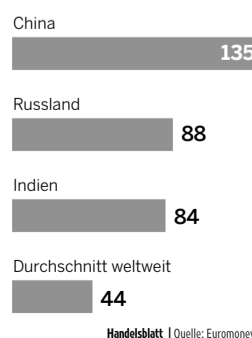
stiegen ihre Einnahmen aus dem China-Geschäft um 138 Prozent; Russland und Indien legten um weit über 80 Prozent zu (s. „Lukrative Neureiche“). Insgesamt verwalteten die Banken 2007 gut 5,2 Billionen Euro für ihre wohlhabenden Privatkunden, 128 Prozent mehr als im Vorjahr.

### Leichte Beute

Wer erfolgreich ein Unternehmen aufgebaut oder

### Lukrative Neureiche

Einnahmewachstum aus der Vermögensverwaltung bei Banken 2007 in %



reich geerbt hat und plötzlich ein Millionenvermögen in Händen hält, ist meist kein Experte in der Vermögensanlage. Trotzdem vergleichen einer Studie des Informationsdienstes „Wealthmonitor“ zufolge nur 30 Prozent dieser Menschen die Angebote der Privatbanken, bevor sie sich an ein Haus binden. 80 Prozent der Millionäre arbeiteten mit einem Vermögensberater zusammen.